

<<谈判是双赢/新思维商务丛书>>

图书基本信息

书名：<<谈判是双赢/新思维商务丛书>>

13位ISBN编号：9787806333952

10位ISBN编号：7806333959

出版时间：2001年01月

出版时间：杭州出版社

作者：罗德

页数：266

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<谈判是双赢/新思维商务丛书>>

内容概要

无论是平头百姓，显要大贵，无论是日常琐事，国际风云，都离不开谈判。
世界本是一张谈判桌，谈判就是分蛋糕，谈判就是双赢。
有了1 + 1变成4的秘诀，有了谈判高手的绝招，想不赢都不行。

作者简介

编著者一位是高级经济师，一位是某著名企业主管，他们经过无数次商战，共同得出一条经验：成功始于谈判，谈判是双赢。

<<谈判是双赢/新思维商务丛书>>

书籍目录

什么都可以谈世界本是一张谈判桌举足轻重是需要谈判三要素谈判三标准谈判三部曲形形色色的谈判商务谈判种种以谈判内容划分谈判的其他类型纵向谈判与横向谈判双赢的事业谈判不是游戏比赛谈判就是分蛋糕一则寓言引申的公平原则杰克的汽车明星的酬金合作的事业追求双赢的感觉一加一变为四了最赢弱的老鼠如何创造双赢看着乐谱去“谈”哈佛的实质利益谈判法实质利益谈判法三阶段现成的“乐谱”问题和立场表明立场议程该由你控制选择有利的时机谈选择最佳的场所谈细节不可忽视个人谈判与集体谈判的利弊谈判的首席代表谈判成员间的默契与互激通常议程与参考议程安排议程就是掌握主动成功的谈判会议有备而来先期案头准备训练的必要资料的收集公务机构的报告“心理戏剧”的预演撰写建议书的12个要点这厢有礼了礼仪在谈判前开始谈判之初请您稍候开局的技巧谈判之中提问的方式提问的技巧在地狱边缘跳舞商务谈判八字真言谈判者的潜质争取应得的，但不出卖灵魂25条普遍法则就这么几招意向引导唱红白脸漠视对手偷梁换柱坚定信心让他自信虚张声势刨根问底以德报怨欲擒故纵暴露缺点矛盾转移……别关闭听觉洞察对手心理战中的兵法看你怎么说向对方要月亮如何讨价还价退一步海阔天空当心对手的花招走出死胡同幽默生财声音是惟一使者把握签约附录一:谈判步骤检核表附录二:谈判者心理测试附录三:商务谈判试卷

章节摘录

判者认为，谈判就是要满足自己的利益需要，替对方想解决方案似乎是违反常规的。

针对上述谈判的误区，专家认为，成功的谈判应该使得双方都有赢的感觉。

双方都是赢家的谈判才能使以后的合作持续下去。

双方也会在合作中各自取得自己的利益。

因此，如何创造性地寻求双方都接受的解决方案就是谈判的关键所在，特别是在双方谈判处于僵局的时候更是如此。

为了使谈判者走出误区，专家主张，谈判者应遵循如下的谈判思路和方法： 将方案的创造与对方案的判断行为分开。

谈判者应该先创造方案，然后再决策，不要过早地对解决方案下结论。

比较有效的方法是采用所谓的“头脑风暴”式的小组讨论，即谈判小组成员彼此之间激发理想，创造出各种想法和主意，而不是考虑这些主意是好还是坏，是否能够实现。

然后再逐步对创造的想法和主意进行评估，最终决定谈判的具体方案。

在谈判双方是长期合作伙伴的情况下，双方也可以共同进行这种小组讨论。

充分发挥想像力，扩大方案的选择范围。

在上述小组讨论中，参加者最容易犯的毛病就是觉得大家在寻找最佳的方案，而实际上，我们在激发想像阶段并不是寻找最佳方案的时候，我们要做的就是尽量扩大谈判的可选择余地。

在这个阶段中，谈判者应从不同的角度来分析同一个问题。

如不能达成永久的协议，可以达成临时的协议；不能达成无条件的，可以达成有条件的协议等。

找出双赢的解决方案。

双赢在绝大多数的谈判中都是应该存在的。

创造性的解

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>